

中國信心

蘇寧榮譽鉅名聯名主辦

SUNING 苏宁 科技零售 云商苏宁

22棟「蘇寧校舍」 惠逾萬貧困學童

■孩子們用畫筆描繪心中新宿舍。



香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)西南貧困地區學生「住宿難」問題引社會廣泛持續關注。記者近日從蘇寧雲商獲悉,由該公司捐資1,220萬元(人民幣,下同)援建的22棟「蘇寧校舍」今年夏天將悉數完工,這些校舍將惠及西南貧困地區的萬餘名小學生。此外,蘇寧雲商第二批共計20所「蘇寧校舍」預計將於2014年建成並投入使用。

在內地西南地區,許多鄉村小學由於自然環境惡劣、地理位置偏遠等因素導致當地經濟發展緩慢、教育事業經費捉襟見肘,許多小學還保有長年失修的宿舍,存在着不小的安全隱患,學生們住在裡面夏日悶熱難耐、冬天寒風刺骨;外加近年來為集中教學資源而推行撤校並校政策,使得那些家離校遠的學生也開始住宿,這讓本來就頗為嚴峻的「住宿難」問題更加突出。

實地深入考察 啟「築巢行動」

多年致力於社公益事業的蘇寧雲商,在了解到西南貧困地區學生「住宿難」信息後,派出志願者團隊實地考察雲南、貴州等貧困山區孩子的生活和學習情況,以詳細了解當地實際困難,隨即與中國扶貧基金會聯合發起「蘇寧—築巢行動」公益項目。

2011年12月26日,蘇寧雲商在其21周年慶當天向中國扶貧基金會「築巢行動」捐贈1,000萬元,正式開始

興建「蘇寧校舍」的持續行動,2012年2月再次捐贈220萬元。這些捐贈款項全部用於為雲南、貴州、四川、廣西四省份的22所小學修建「蘇寧校舍」。同年12月,蘇寧在其22周年慶當天再次向「築巢行動」捐贈1,000萬元,開始興建第二批「蘇寧校舍」。據悉,該批20所宿舍預計於2014年建成投入使用,屆時來自河南、河北、貴州、陝西、甘肅等五省份貧困地區小學學生將住上嶄新的校舍。

捐巨資組員工 用心為公益

中國扶貧基金會「築巢行動」項目負責人表示,蘇寧雲商不僅為「築巢行動」捐贈巨額資金,還派公司員工志願者奔赴項目所在地參與項目建設。蘇寧雲商是「用心」在踏踏實實做公益,而不是一時興起。

蘇寧雲商的「員工志願者活動」來源於蘇寧2006年發起的「1+1陽光行」社志願者行動。該行動將企業社會責任與員工社會責任結合到一起,號召蘇寧雲商



■蘇寧社志願者積極參與「蘇寧校舍」項目。

員工每年拿出一天時間、奉獻一天工資來做公益。

扶助未來棟樑 盡社會責任

事實上,「蘇寧校舍」得以快速建成與投入使用,與蘇寧雲商董事長張近東的全力支持分不開。當看到貧困地區學生住的危房,張近東深有感觸地說,為貧困地區的孩子們創造一個良好的學習和生活環境,讓其在陽光下茁壯成長,是全社會共同的責任。他最近亦表示,在蘇寧雲商開啟轉型的新道路上,將一如既往,有條件也更有能力,通過各種方式去回報社會,幫助這些孩子們,實現自己作為企業公民的價值。

在「蘇寧校舍」快速建設過程中,項目執行方中國扶貧基金會依照詳細完善的執行手冊,援建學校選擇、項目實施培訓、建設準備、監測管理、工程驗收以及竣工管理等都嚴格遵循規範,嚴把工程質量關,保障了所有宿舍保質保量竣工。

推智能家居方案 中國家居冀達多贏



■黃文彬表示,智能探暖木地板可應用於櫥櫃、樓梯、護牆板等。李昌鴻攝

香港文匯報訊(記者 李昌鴻 深圳報導)在日前舉行的深圳國際家居飾品展上,中國家居(0692)展出其智能家居解決方案。其觸屏智能家居系統,令購房者可自行在家居地板、牆板等材料和顏色及房間佈局方案自由選擇和比較,在選擇其個性化裝飾設計後告之地產商和裝修公司,令購房者節省裝飾設計費用。

該公司主席黃文彬指,通過其智能家居一站式解決方案將實現開發商、設計公司、裝飾公司、購房者實現多贏局面,既能更好的滿足客戶個性化的裝飾設計需求,又能提高開發商、裝飾設計公司的效率和附加值。

探暖木地板反應佳

另外,該公司又推出智能探暖木地板,該技術經過改造可應用於櫥櫃、樓梯、護牆板等。黃文彬又介紹,長江以南廣大區域缺乏集中供暖設施,冬天十分寒冷,該公司通過專業深入研究後,首推出普納度探暖木地板,通過將供暖芯片植入木地板的專利技術,通電後實現供暖、節能、保健等功能於一體,從而實現智能家居生活,免去了電暖爐、電熱毯等繁雜取暖用品。目前這種產品市端場售價每平方米500元至600元人民幣,較傳統木地板貴近一半,市場反應不俗。該公司現正在加快尋找該產品的代理商和經銷商。

3.8億全購Polar

另外,中國家居日前宣布,以3.8億元向獨立第三方PSW收購Polar Sunshine全部股權,後者主要從事買賣發熱木製家居產品及發熱木製家居產品之其他基本材料;代價將透過發行三年期零息可換股債券支付;兌換股0.74元,可兌換新股佔擴大後股本16.67%。賣方保證,2013及2014年度純利總額將不少於7,000萬港元;2015及2016年度分別不少於8,000萬港元及1億港元。

MI能源發盈警

香港文匯報訊(記者 劉璇)MI能源(1555)發盈警,與截至2012年6月30日止6個月溢利淨額比較,預期截至2013年同期溢利淨額,將錄較大幅度的減少,但預期同期的總收入僅小幅下降。

預期今年上半年溢利淨額減少的主要原因是,2013年上半年的折舊,損耗及攤銷費用較之去年上半年大增;期間東北項目的平均實現油價(大慶原油於大連港口的離岸價)下降每桶14美元左右;東北項目分配子公司的淨產量下降;以及息及一次性攤銷的費用導致財務成本增加。

此外,受惠於哈薩克斯坦Emir-Oil項目及天津孔南項目產量增加所帶來的貢獻,上半年的日均油氣總作業產量,較2012年同期增加16.7%,至每天26,926桶當量;日均油氣淨產量亦較2012年同期,按年增7.4%,至每天15,183桶當量,與在2012年年報中披露的2013年指引相符。

CEC溢利2015萬升30%

香港文匯報訊(記者 劉璇)CEC國際(0759)公布,截至2013年4月30日止年度之經審核綜合業績,期內股東應佔溢利2,015萬元,按年升30%,每股溢利3.02仙,派末期息每股0.5仙;而去年同期則錄純利1,550萬元。

嘉利運發業績涉稅項計算

香港文匯報訊 嘉利運發(1050)延遲公佈截至3月底止年度業績,主席兼行政總裁何焯輝於業績記者會上表示無奈,指延遲與取消出售江蘇廠房沒有關係,是因需要額外時間,就有關上一個財年公司附屬出售若干土地及樓宇之稅項撥備調整與核數師達成一致意見。

蘇寧夥三星聯合培訓高管



■蘇寧三星高管聯合培訓。

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)蘇寧雲商與韓國著名企業三星本月開辦針對雙方高管的聯合培訓,課程圍繞O2O融合零售的新戰略、新趨勢,涵蓋了供應鏈管理、市場消費趨勢、區域營銷戰略等內容。

雙方高管專家聯合授課

此次開辦的蘇寧雲商—三星高管營銷學院(SSMS)總監班培訓為期三天,來自北、上、廣等地的112名雙方高層齊聚蘇寧大學,由雙方的高層管理人員及知名大學教授、行業諮詢專家聯合授課。蘇寧雲商董事長張近東認為,蘇寧與三星的合作是全方位、全天候的,是零售合作的典範。聯合培訓有助於統一認識、加深認同,把握O2O融合零售趨勢,制定更具前瞻性的聯合戰略,贏取市場主動權。

按照雙方部署,蘇寧三星今年將重點從供應鏈協同(CPFR)、客戶價值提升(CVP)、客戶精準營銷(CRM營銷)三大方面推進戰略實施。

事實上,自2011年,蘇寧、三星上線了內地家電行

業規模最大的CPFR項目,供應協同顯著提升,2013年,CPFR升級為2.0版本,在財務、物流方面全面改善,有效地降低了經營成本。

統一認識把握戰略實施

此外,蘇寧雲商還將重點推進門店空間優化、樣機陳列效率最大化,通過數據挖掘,提高三星產品門店銷售坪效、人效,尤其在蘇寧推進互聯網化門店的背景下,提高三星產品的精細化運營。至於營銷方面,根據消費趨勢和數據挖掘,蘇寧雲商和三星亦將建立會員數據挖掘模型,制定精準化促銷活動。

近期蘇寧雲商陸續推出「萬人空巷搶空調」、「萬人空巷搶冰洗」亦是運用精準營銷的成功案例,分別達到三天銷售50萬台空調、70萬台冰箱和洗衣機的創歷史銷售紀錄。

再獲「最佳售後服務獎」

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)由中國信息協會、中國服務貿易協會聯合主辦的「2012-2013第八屆中國最佳客戶服務評選」結果揭曉,蘇寧雲商憑借科學的售後服務管理機制、完善的售後服務體系,以及線上線下服務融合的持續投入,再次榮獲「最佳售後服務獎」。工業和信息化部、商務部、科技部、國家發改委等部委相關負責人亦有出席。

蘇寧雲商的服務起步於1990年,並隨着企業發展已融入企業的基因。自2005年起,蘇寧雲商實施「藍領工程」,積極組織售後服務人員進行國家資質證書和蘇寧雲商內部證書的考核,實現售後人員100%持證上崗,至今已培養2萬人次。而進入目前的互聯網時代,蘇寧雲商服務亦在根據消費者購物需求發生的變化而不斷升級。蘇寧雲商副董事長孫為民強調,蘇寧門店要實現互聯網化,功能上要從銷售延伸至展示、服務、體驗等。

基於這個思路,蘇寧雲商在內地首推一站式服務體驗

平台—電子產品服務體驗中心,即主流品牌的電子產品服務問題都可以在此解決。同時,蘇寧雲商持續推進電子產品維修中心建設,將電腦、數碼、手機的檢測、維修網點越來越多的開進門店,與服務體驗中心共同組成了遍佈內地的3C服務二級網絡。

推一站式服務體驗平台

數據顯示,蘇寧雲商電子產品服務體驗中心在內地已開設5家,吸引了蘋果、三星、聯想、華碩、索尼等30多個知名國際品牌進駐蘇寧門店;電子產品維修中心也已在72個城市的蘇寧門店,開設了近150家。

目前蘇寧雲商連鎖服務網點覆蓋中國內地30個省、直轄市、自治區,300多個城市及香港和日本市場,擁有5000多個售後網點,服務人員20,000多人,並已建成中心城市、地縣及鄉鎮的三級縱向售後網絡,在一二級城市網點覆蓋率達到100%,三四級市場網點覆蓋率達到89%以上。